

BOLLETTINO**DEL CENTRO STUDI DELL' I. N. A.****PUBBLICAZIONE MENSILE****DIREZIONE E AMMINISTRAZIONE: ROMA - VIA GREGORIANA, 41 - TELEFONO 64.043**

SOMMARIO: Collaborazione ed assistenza fascista per i produttori richiamati alle armi. - Propaganda individuale e propaganda collettiva fra gli agricoltori. - L'assistenza sanitaria. - Basi statistiche, definizione ed istruzioni pratiche per l'assicurazione malattie. - I Littoriali del Lavoro. - L'Arte del Produttore. - L'esperienza dovrebbe insegnare. - L'assicurazione vita e il suo pubblico. - Notiziario dell'Istituto.

Collaborazione ed assistenza fascista per i produttori richiamati alle armi

La immane guerra che la nostra Italia combatte a fianco della sua potente alleata contro la plutocrazia britannica, richiede un imponente schieramento di forze militari nelle armate di terra del cielo e del mare, sui lontani e numerosi fronti di combattimento, in Europa ed in Africa.

Il popolo italiano ha dato e dà i suoi uomini per il compimento del più nobile dei doveri del cittadino: i richiamati sono ai loro posti, lasciando indietro le loro famiglie ed il loro lavoro.

Le leggi fasciste provvedono alla assistenza economica dei lavoratori richiamati; ma ne sono rimaste fuori le categorie dei professionisti in genere e, nel nostro settore i produttori e gli agenti, per le speciali funzioni e le modalità di retribuzione che li caratterizzano.

L'Istituto Nazionale delle Assicurazioni il quale ha sempre voluto che i produttori potessero compiere il proprio faticoso lavoro nelle migliori condizioni, si è messo da tempo all'avanguardia, con la creazione dell'Albo d'Onore e del Fondo di Assistenza, con la concessione della partecipazione agli utili, con una insistente pubblicità tendente a valorizzare di fronte al pubblico la posizione e l'attività di questi suoi collaboratori. Esso non poteva in quest'ora di duro travaglio della Nazione, farsi dimenticare dai suoi produttori.

Nel mese di gennaio, su concordi deliberazioni della Direzione Generale, degli Agenti Generali (rappresentati dal loro Fiduciario Nazionale) e della Commissione amministratrice del Fondo di Assistenza

e con l'intervento del rappresentante del competente Sindacato Nazionale dei Lavoratori, sono state date disposizioni per far avere una speciale gratifica di millecinquecento lire ai produttori inquadrati nella III categoria del contratto collettivo, non aventi grado di ufficiale e che si trovavano sotto le armi da almeno due mesi al 31 dicembre 1941.

Una tale eccezionale concessione ha riscosso il più commovente successo, come dimostrano le numerose espressioni di viva gratitudine, pervenute all'Istituto Nazionale delle Assicurazioni a mezzo degli Agenti Generali e degli Ispettori Regionali, perchè essa manifesta, oltre che un utile apporto alla economia familiare dei richiamati, l'evidenza di un indistruttibile vincolo di affetto tra Direzione, Agenti e Produttori, anche quando il lavoro è cessato per le dure esigenze della guerra.

Ma la provvidenza di cui parliamo offre all'osservatore un altro aspetto interessante e di notevole importanza morale e sociale, in quanto afferma nuovamente la presenza di un alto spirito di collaborazione fascista tra le varie categorie che compongono l'organismo del nostro massimo ente assicurativo.

Infatti a formare la somma di millecinquecento lire per ciascun richiamato, hanno concorso in parti eguali gli Agenti Generali (ciascuno per i produttori della propria azienda) la Direzione Generale ed il Fondo di Assistenza.

La sollecita cura che ha voluto dare una tangibile prova di cameratesco affetto verso i produttori, attesta che il lavoro, dove non è mortificante prestazione d'opera, può suscitare, nobili sentimenti e creare oltre gli obblighi contrattuali, fecondi vincoli che alla loro volta contribuiranno a migliorare ed a rendere sempre più fattiva la normale attività.

Nel quadro della vita nazionale, l'assistenza dei richiamati rappresenta la doverosa riconoscenza dei civili verso i militari e lo stretto coordinamento del fronte interno con le forze armate, allo scopo di realizzare quella unità e potenza di azione che è necessaria a battere il nemico.

Anche sotto questo aspetto la Direzione Generale e gli Agenti Generali dell'I. N. A. compiono il loro dovere, mentre si sta studiando dalle competenti associazioni sindacali di categoria la possibilità di una più continua ed efficace assistenza ai produttori richiamati, per dare ai nostri valorosi soldati quella serena tranquillità che è indispensabile a chi fronteggia il nemico, avendo lasciato alla Patria famiglia e lavoro.

Propaganda individuale e propaganda collettiva fra gli agricoltori

Esaminando il problema della propaganda assicurativa in generale, ebbi occasione di osservare che gli argomenti e il modo stesso della propaganda non possono essere uniformi per tutte le categorie, ma devono adattarsi alle particolari caratteristiche di ciascuna di esse, cioè: mentalità, esigenze, possibilità economiche.

Non si può parlare — dicevo — con le stesse parole al professionista, al commerciante, all'agricoltore, all'artigiano, all'operaio.

E vi è ancora da aggiungere che quelle particolari caratteristiche, a cui si è accennato, variano non soltanto da categoria a categoria, ma per ciascuna categoria variano anche da regione a regione.

Vi sono, infine, le differenze personali che sono spesso grandissime, anche fra individui della stessa categoria e della stessa regione, perchè il diverso grado di intelligenza, di senso morale, e la stessa situazione familiare ha una parte importante nella maggiore o minore accessibilità della nostra propaganda.

Percepire e fissare le differenziazioni di carattere economico e spirituale fra categoria e categoria e fra individuo e individuo, per trarne norma alla nostra azione pratica; è questo il compito fondamentale di chi deve organizzare la propaganda « produttiva », cioè la propaganda che, nell'ambito delle Agenzie Generali, mira più direttamente ad allargare la sfera di azione per la raccolta di nuovi contratti, traducendo in atto la diffusione della previdenza assicurativa in *strati sempre più vasti della popolazione* ».

Da queste premesse generali, e dalla speciale impostazione che l'Istituto Nazionale ha inteso dare alla diffusione dell'assicurazione vita fra gli agricoltori, emerge la necessità di rivolgere una particolare attenzione alla propaganda da svolgere in questo settore.

La categoria degli agricoltori, infatti, non è soltanto la più numerosa della popolazione italiana, ma essa costituisce soprattutto uno dei cardini della nostra struttura sociale ed economica, anzi un elemento essenziale, insostituibile, del nostro divenire demografico ed imperiale.

Perciò è stata opera di alto valore storico da parte del Regime aver riconquistato gli agricoltori al più profondo sentimento nazionale, come pure è di alta importanza vitale per la nazione potenziare, come si sta facendo, la capacità economica e produttiva degli agricoltori italiani, sulla quale si fonda la nostra autarchia alimentare, cioè uno dei capisaldi della nostra indipendenza economica e politica.

L'Istituto Nazionale, dunque, con quella pronta sensibilità alle esigenze nazionali, che ormai distingue la sua azione di Ente industriale e finanziario dello stato, ha stabilito come uno dei suoi compiti di preminente attualità quello di concorrere all'opera che il Regime svolge in questo campo, non soltanto con i suoi notevoli apporti finanziari dati alla bonifica integrale, ma anche col portare profondamente nella popolazione agricola la protezione inestimabile della garanzia assicurativa, come presidio dei numerosi nuclei finanziari, che sono una caratteristica delle categorie agricole, e come sviamento ad un'economia agricola più robusta ed agile mediante la formazione dei capitali di esercizio.

Sono note le provvidenze adottate per raggiungere questo scopo, gli accordi stabiliti con tutti gli Enti che operano nel campo agricolo, e le innovazioni capitali introdotte nelle condizioni di polizza, che costituiscono un atto di arditezza rivoluzionaria nel campo assicurativo, e sono un esempio magnifico di duttilità e prontezza che il nostro Istituto ha saputo raggiungere e conservare nelle rapide tappe del suo imponente sviluppo.

Tocca ora a noi raggiungere gli obietti-

vi fissati dagli organi superiori, ed apprestare con avvedutezza gli strumenti necessari a questo importante lavoro.

Esaminiamo dunque in particolare il problema della propaganda fra gli agricoltori.

Innanzitutto sgombriamo il terreno da una domanda che vien fatto di rivolgersi quando si parla di tale propaganda: « gli agricoltori non si sono mai assicurati sulla vita? »

La risposta viene pronta: « si era assicurata quella piccola minoranza di agricoltori possidenti i quali, vivendo in città ed avendo contatto con gli assicuratori (specialmente per le assicurazioni contro la grandine e l'incendio), avevano anche fatto l'assicurazione sulla vita, e forse non per profonda convinzione, ma per acquiescenza alle assillanti pressioni dei loro assicuratori ».

Ora si tratta, invece, di far penetrare l'assicurazione vita in tutti i settori della categoria agricola e specialmente fra i piccoli agricoltori, anzi fra i « rurali » e cioè coloro che vivono stabilmente sulla terra che lavorano. E si tratta, inoltre, di propagandare non solo i principi comuni dell'assicurazione sulla vita, ma una forma di previdenza particolarmente adatta alle loro condizioni, perchè li assiste in tutte le vicissitudini della vita *ed anche in talune avversità di carattere strettamente agrario*.

Stabilito così l'obiettivo generale, bisogna venire al lavoro concreto.

La categoria degli agricoltori è, come si è detto, la più numerosa ma è anche la più complessa, quella cioè che presenta le maggiori differenziazioni tra i vari settori e gruppi, e tra le diverse regioni d'Italia.

Lasciando, perciò, ai singoli capi di organizzazione di identificare e stabilire *in loco* le caratteristiche della rispettiva popolazione agricola, si può tuttavia tracciare un quadro generale degli indirizzi e dei metodi che si possono attuare per la propaganda fra gli agricoltori.

L'organizzazione sindacale corporativa ci offre, intanto, una prima trama sulla quale imbastire le prime file del nostro lavoro.

Presso ogni Unione Provinciale Fascista degli Agricoltori esistono infatti i Sindacati Provinciali di categoria e i Consorzi

Provinciali dei produttori, oltre il Consorzio Provinciale Agrario.

I Sindacati provinciali sono:

- Sindacato proprietari e affittuari conduttori;
- Sindacato proprietari con beni affittati;
- Sindacato proprietari e affittuari coltivatori diretti;
- Dirigenti di aziende agricole.

I Consorzi dei produttori sono:

- Consorzio produttori Sezione Cerealicoltura;
- Consorzio produttori Sezione Olivicoltura;
- Consorzio produttori Sezione Viticoltura;
- Consorzio produttori Sezione Ortofrutticoltura.

Altri potranno eventualmente sorgere.

Vi è inoltre l'Unione Provinciale Fascista dei lavoratori dell'agricoltura la quale organizza altre numerose masse come: i mezzadri, i coloni, i partecipanti, i braccianti ecc..

Ecco dunque una prima grande classifica che serve egregiamente a delimitare i vari settori del nostro lavoro per stabilire i mezzi e i metodi da adoperare in ciascuno di essi tenendo conto delle ovvie differenze che passano fra i vari gruppi suindicati.

Infine l'Ispettorato provinciale agrario, che ha continui contatti con le dette organizzazioni, sia dei datori di lavoro che dei lavoratori; può a sua volta essere di valido aiuto, specialmente in occasione dei frequenti raduni di propaganda agricola e dei corsi di istruzione professionale agraria.

Ripartito il lavoro fra gli organi della propaganda e della produzione destinati a ciascun settore, è necessario studiare e stabilire, caso per caso, se convenga procedere ad una *propaganda a carattere individuale o a carattere collettivo*.

La pratica mi ha dimostrato che i due metodi sono entrambi necessari, perchè si integrano a vicenda.

Infatti le riunioni di *piccoli gruppi omogenei* giovani per due ragioni:

1) permettono di saggiare la mentalità assicurativa di un particolare settore, e di

tastare il polso delle possibilità economiche;

2) permettono di guadagnare tempo purchè in tali raduni (purchè non siano molto numerosi) si possono identificare i soggetti meglio predisposti ad assorbire la propaganda e ad essere successivamente coltivati e convinti con l'opera di persuasione individuale.

Quest'ultima è certamente indispensabile, ma senza la prima porterebbe ad una grande dispersione di energia e di tempo perchè il propagandista possa visitare tutti individualmente, e poi ritornare da quelli che presentano maggiori possibilità di un lavoro conclusivo.

E' consigliabile, comunque, non attendersi di raccogliere subito adesioni durante le riunioni di propaganda, anzi è preferibile non raccoglierne anche se ve ne fossero, perchè spesso le adesioni troppo facili non sono le più convinte e durature.

Accennato così brevemente ai *metodi della propaganda*, secondo criteri generali che poi conviene esaminare e adattare in ogni singola località, è necessario soffermarsi sul *contenuto della propaganda stessa*.

Qui appunto sta il lavoro più delicato, perchè il propagandista deve dar prova di intuito e di prontezza ad orientarsi nel particolare ambiente nel quale lavora.

Vi sono però taluni argomenti di speciale importanza per le categorie agricole in generale, sui quali è opportuno che la propaganda scritta o verbale insista costantemente, per eliminare quelle obiezioni che quasi sempre, quantunque non espresse, sono al fondo della mente dell'agricoltore e costituiscono il nocciolo della sua resistenza all'operazione assicurativa.

Tali obiezioni si possono generalmente raggruppare in questi esempi tipici:

— l'assicurazione sulla vita è meno redditizia di altre forme di risparmio;

— l'agricoltore non sente il bisogno di prevedere la conseguenza della morte imatura, perchè lascia ai suoi figli la terra da coltivare;

— l'agricoltore ha bisogno del denaro oggi, per migliorare ed ingrandire la sua terra, e non ha margine sufficiente di risparmio da accantonare per il futuro.

Le argomentazioni da opporre a simili obiezioni sono ovvie, e non occorre esporle qui minutamente, ma è bene che il pro-

pagandista sia corredato con dati precisi e di interesse pratico, perchè l'agricoltore vuol toccare con mano e ama le cose solide e concrete come la terra, e per la natura stessa del suo lavoro non è portato alle grandi e rapide innovazioni.

Infine un argomento da propagandare largamente fra gli agricoltori è quello dell'assistenza sanitaria che l'Istituto Nazionale offre ai propri assicurati.

Ho potuto constatare, infatti, che gli agricoltori ascoltano attentamente l'annuncio di questa provvidenza, e ne approfittano volentieri, anche dove esistono le Casse Mutue di malattie, perchè l'azione di quest'ultime è necessariamente circoscritta alle malattie in atto, e solo per i lavoratori agricoli, mentre i piccoli agricoltori e gli stessi lavoratori non possono, in tanti casi, usufruire delle Casse anzidette.

Occorrerebbe, però, che l'Istituto Nazionale estenda più che sia possibile l'istituzione dei centri e dei consultori di igiene e medicina preventiva, avvicinandoli sempre più alla massa degli agricoltori che vivono lontano dai grandi centri urbani.

Cade qui opportuno accennare che la propaganda fra gli agricoltori offre un'occasione quanto mai propizia per l'introduzione della nuova *assicurazione malattie* che l'Istituto ha lanciato quest'anno per tramite della « PRAEVIDENTIA ».

L'opera da svolgere è, dunque, complessa e di vasta portata; essa richiede certamente tenacia e costanza di propositi, ma l'organizzazione dell'Istituto saprà gradualmente vincere la prova, affinandosi e sviluppandosi in modo da riaffermare la specifica funzione sociale a cui è destinata la sua missione.

Dott. GIUSTINO CIMINALE
Agente Generale I. N. A.
Littoria

" L' Assistenza Sanitaria "

Sommario del N. 1 - 15 febbraio 1941

1. *Studi e ricerche di medicina delle Assicurazioni Vita* - Dott. M. Clausi-Schetini: Il cancro dello stomaco in Assicurazione Vita. - 2. *Indagini di statistica medica* - Dott. F. Vicentini: Profili di assicurati e di sottogruppi di assicurati. - 3. *Semeiotica di Medicina delle Assicurazioni Vita* - Dott. P. Behnava: Considerazioni sulla linea capillare del campo polmonare destro in Assicurazione Vita. - 4. *Dai Periodici*. - 6. *Pubblicazioni*. - 7. *Vuoti nelle file dei nostri medici fiduciari*. - 8. *Provvidenze Sanitarie a favore degli Assicurati dell'I.N.A.*

Basi statistiche, definizione ed istruzioni pratiche per l'assicurazione malattie

La nuova geniale e audace forma di assicurazione contro tutte le malattie, senza esclusione, predisposta dalla Società « *Praevidentia* » risponde a uno dei bisogni sociali maggiormente sentiti, e pertanto è da prevedere che essa incontrerà il favore delle masse lavoratrici.

La Direzione Generale dell'I.N.A., allo scopo di promuovere un efficace interessamento da parte delle Agenzie Generali e dei Produttori alla diffusione e alla raccolta delle assicurazioni contro le malattie, ha stabilito per l'esercizio 1941-XIX che i contratti individuali a tariffa ordinaria di assicurazione malattie (eccetto le collettive e le polizze stipulate a condizioni speciali) siano considerati validi agli effetti del minimo e dei premi di produzione sia a favore delle Agenzie Generali, sia dei Produttori. La stessa produzione, con le limitazioni di cui sopra varrà anche agli effetti del raggiungimento dell'impegno per la iscrizione e la conferma dei Produttori nel Libro d'Onore, ai sensi dell'art. 3 del provvedimento istitutivo, esclusa ogni altra prestazione contemplata dallo stesso Libro d'Onore.

Come capitale utile sarà riconosciuto l'intero capitale assicurato in caso di morte della polizza malattie, limitatamente a quelle polizze per le quali sia stata pagata almeno una semestralità di premio.

L'assicurazione contro le malattie garantisce la copertura di un rischio, la cui entità è soggetta a sensibili oscillazioni, in dipendenza della attività professionale dell'assicurato. E' necessario perciò che le Agenzie Generali per i contratti malattie curino in modo particolare che l'assicurato denunci con esattezza in proposta quale sia la sua principale occupazione.

La Direzione Generale della « *Praevidentia* » ha pubblicato un elenco delle professioni suddivise per categorie, ricavandone le voci da un elenco generale compilato dall'Istituto Centrale di Statistica.

Dei 36 gruppi comprendenti tutte le professioni, ben 22 sono dichiarati com-

pletamente esenti dall'obbligo di sottostare a soprapremi per l'assicurazione malattie; nei rimanenti 14 gruppi professionali soltanto alcune professioni sono soggette a una maggiorazione del 15% del premio annuo di tariffa, per tutta la durata del contratto; altre in minor numero sono soggette a una maggiorazione del 30%; poche professioni sono soggette a una maggiorazione del 70%.

Con l'applicazione dei soprapremi si intendono coperti anche i rischi inerenti alle malattie professionali specificate nella nota dell'art. 2 delle Condizioni generali di polizza.

La Direzione Generale della « *Praevidentia* » ha anche pubblicato un pratico utilissimo prontuario dei premi netti e tasse relative per assicurazione malattie di uomini e di donne, per gruppi di età, per le varie rateazioni: annuale, semestrale, trimestrale e mensile, e per misure di diaria da 5 a 50 lire. A parte sono indicati gli interessi di frazionamento compresi nei premi rateati, i diritti di polizza, i diritti di quietanza e le tasse sui diritti accessori.

E' noto che, per recenti disposizioni di ordine sindacale, i certificati medici rilasciati dagli iscritti al Sindacato Nazionale dei Medici (e quindi praticamente dalla generalità di essi) sono soggetti all'apposizione di una marca di differente valore a seconda delle varie regioni del Regno. L'importo delle marche è destinato alla costituzione del fondo per la Cassa di Previdenza dei Sanitari.

La Direzione Generale della « *Praevidentia* », preoccupata del sensibile onere che per effetto di tale obbligo si sarebbe riversato sugli assicurati contro le malattie, ha condotto trattative con detto Sindacato, col quale infine ha stipulato una convenzione per cui l'importo della marca è stato fissato nella misura unitaria di lire venti per tutto il Regno, ed è stato anche stabilito che una sola marca sarà sufficiente qualunque sia il numero dei certificati medici occorrenti agli assicura-

ti per comprovare l'inizio, la continuazione e il termine di una malattia. Tale marca da L. 20 dovrà essere applicata soltanto sul primo certificato rilasciato dal medico curante dell'assicurato e cioè sulla denuncia di incapacità al lavoro.

L'economia così realizzata a favore degli assicurati sarebbe già notevole, e tale da far porre in sempre maggior rilievo la convenienza dell'assicurazione. Tuttavia la Direzione Generale della Società, al fine di agevolare ancor più lo sviluppo di questo nuovo ramo, ha deliberato di assumere a totale proprio carico la spesa per l'apposizione della marca, sollevando così integralmente l'assicurato da ogni onere relativo. Il lavoro di propaganda, cui stanno presentemente attendendo Agenzie Generali e Produttori, si gioverà di questo importante provvedimento.

Nel caso di assicurazione contro le malattie stipulata simultaneamente con una assicurazione sulla vita con visita medica contratta con l'I.N.A. o con la « *Praevidentia* », il periodo di carenza iniziale previsto dall'art. 3 delle Condizioni generali di polizza può essere ridotto ed eventualmente soppresso, seguendo la procedura che qui si indica.

L'originale e la copia della proposta di assicurazione contro le malattie dovranno essere inviati alla Direzione Generale della « *Praevidentia* » unitamente alla comunicazione dei dati completi relativi alla corrispondente proposta di assicurazione vita, e specialmente di quelli relativi all'invio di quest'ultima al Servizio Assunzione Rischi dell'Istituto.

La Direzione Generale della « *Praevidentia* », compiuti gli accertamenti necessari, restituirà originale e copia di proposta al Centro Sanitario competente, con la annotazione della decisione adottata in merito alla riduzione o alla soppressione del periodo di carenza.

Il Centro Sanitario, presa nota di questa decisione sulla copia della proposta (che tratterrà a corredo dei propri atti), trasmetterà l'originale all'Agenzia Generale che ha raccolto l'affare perchè provveda alla emissione della polizza e conseguenti atti in conformità della decisione adottata.

Tanto la proposta (originale e copia) quanto la polizza (tutti e tre i simpli) per

le quali venne concessa la esenzione o riduzione in parola dovranno — a sinistra della prima pagina — portare chiaramente stampigliata in inchiostro rosso la dicitura « con visita medica ». Su tutti e tre i simpli di polizza poi, nello spazio riservato alle Condizioni speciali (e con carattere di grandezza tale da lasciare almeno una riga libera) dovrà essere apposto un timbro (debitamente riempito o corretto) del seguente tenore: « a parziale deroga « del primo capoverso dell'art. 3 delle « Condizioni generali di polizza, il periodo di carenza iniziale è ridotto a giorni « ... è *soppresso*. Fanno parte integrale « della presente polizza le dichiarazioni « rese per la polizza di assicurazione sulla « vita N. . . . emessa dall'I.N.A. (o « dalla « *Praevidentia* ») sulla testa dello « stesso assicurato e con la quale la presente polizza è abbinata ».

La Direzione Generale della Società si è riservata di studiare il modo di sostituire apposita visita medica alla carenza iniziale, quando manchi la possibilità dell'abbinamento della polizza malattie con una polizza vita.

Per quanto è a nostra conoscenza, la materia dell'assicurazione malattie è in evoluzione per sviluppi nuovi, per perfezionamenti e integrazioni. E' stato intanto assodato che la franchigia per l'indennizzazione deve in ogni caso tassativamente escludere i soli primi cinque giorni effettivi di malattia.

Intanto la Direzione Generale si propone di studiare l'adozione di un contratto decennale come da varie parti viene richiesto. Non occorre rammentare che questa eventualità involge le questioni della obbligatorietà legale del mantenimento della polizza da parte del contraente, delle provvigioni precontate e conseguenti possibilità di storni, ecc.

Chi desideri poi una prova dello spirito di iniziativa che anima la Direzione Generale della « *Praevidentia* », sappia che questa si propone di studiare il mezzo di coprire di assicurazione anche il costo degli interventi chirurgici, quel costo talora così imprevedutamente alto, che può col suo solo peso recare il più grave dei turbamenti anche al più equilibrato bilancio familiare.

*

I LITTORIALI DEL LAVORO

La sede del Centro studi dell'I.N.A. ha accolto i concorrenti alle gare pre-littoriali dell'Urbe che si sono svolte nei giorni 2 e 3 marzo 1941-XIX per l'esecuzione dei lavori scritti e delle prove orali dell'Assicurazione, del Credito e dei Servizi Tributari.

La Commissione esaminatrice per l'assicurazione era composta dai seguenti camerati, sotto la presidenza del dott. Manlio Valli, reggente della Unione Interprovinciale Fascista dei Lavoratori delle Aziende del Credito e delle Assicurazioni in Roma, assistito dai seguenti commissari: prof. Manlio Odevaine in rappresentanza della Unione Interprovinciale di Roma delle Aziende del Credito e delle Assicurazioni; dott. Licurgo Vignoli in rappresentanza della Unione dei Lavoratori; dott. Giuseppe Corica rappresentante della Gioventù Italiana del Littorio; Carlo Fadda segretario della Commissione.

Hanno partecipato alle prove scritte tredici candidati che successivamente sono stati sottoposti agli esami orali.

La Commissione esaminatrice ha quindi proceduto alla seguente graduatoria:

1) La Porta Vittorio Emanuele, allievo del Centro Studi dell'Istituto Nazionale Assicurazioni PRELITTORE; 2° Ercolani Armando, proveniente dalle Assicurazioni d'Italia; 3° Silvestri Aldo; 4° Mancini Giuseppe, proveniente dalle Assicurazioni d'Italia; 5° Felici Carlo, impiegato della Direzione Generale dell'Istituto Nazionale e allievo del Centro Studi.

Il 28 marzo a Torino, si sono svolte le gare finali per la nomina del Littore

delle Assicurazioni. I prelittoresi concorrenti sono 21 e, raggruppati a seconda delle Imprese dalle quali provengono, rappresentano le seguenti provincie:

Bolzano, Campobasso, Catanzaro, Livorno, Palermo, Pavia, Reggio Calabria, Reggio Emilia, Roma, Trento: tutti de l'Istituto Nazionale delle Assicurazioni, il quale rappresenta il gruppo più forte, cui seguono:

Ferrara, Modena, Torino, Trieste e Venezia delle Assicurazioni Generali; Forlì e Milano, della Riunione Adriatica di Sicurtà;

Bologna e Verona, della Società Cattolica di Assicurazione;

Firenze, della Fondiaria;

Genova, della Società Union.

Tra i concorrenti vi erano 4 Studenti Universitari che rappresentavano le provincie di Roma, Reggio Calabria, Torino e Trento.

La Commissione esaminatrice della quale faceva parte il Presidente della Federazione Nazionale Fascista Imprese Assicuratrici avv. Aldo Paolini; il dott. Ercole Alberto Troilo, Segretario Nazionale del Sindacato Fascista dei Produttori di Assicurazione; presieduta dal dott. ing. Belloni, Direttore della Compagnia Anonima di Assicurazione di Torino, ha proclamato Littore delle Assicurazioni il Camerata Campagnari Ennio, Supplente della Agenzia Generale dell'Istituto Nazionale delle Assicurazioni a Bolzano. Il Camerata Campagnari che ha il titolo di Ragioniere è nato a Riva del Garda nel 1914 ed è un appassionato studioso delle questioni assicurative in modo che nelle gare Littoriali ha potuto dare

ampia prova delle condizioni tecniche e culturali acquisite, ottenendo pieno successo sui camerati concorrenti, ugualmente agguerriti e preparati.

Egli ha potuto presentare alla Commissione dei Littoriali un'ampia monografia sul tema: Assicurazioni e riasicurazioni nel mercato internazionale, che è stata letta con vivo interesse. In questi giorni il Camerata Campagnari dopo aver avuto la gioia della vittoria littoriale ha avuto la soddisfazione di essere nominato Sovrintendente dell'Agenzia Generale di Bolzano.

L'arte del Produttore

Il concetto moderno dell'arte è, sotto uno dei suoi aspetti essenziali, la storia della progressiva distinzione dell'arte dalla tecnica, non solo, ma una effettiva tendenza a depurare l'arte da ogni tecnica.

Infatti l'arte non è scienza e tanto meno filosofia; nel caso che ci occupa è tutta, o quasi, psicologia concepita come un'attività propria dell'uomo intelligente, anche se il saperla applicare non può costituire presunzione, perchè essa si dimostra nella stessa pratica.

E' perciò che non ci siamo mai rifiutati di ammettere che pure quella del Produttore di assicurazione, sia un'arte nel più largo significato della parola, e nel nostro intimo ci eravamo anzi meravigliati che ancora nessuno dei tanti scrittori della materia avesse pensato di rilevarlo.

Il *potere di convinzione*, di *persuasione* e di *penetrazione* sullo spirito e sulla volontà altrui, sono elementi indispensabili di un buon Produttore; il *saper trattare col prossimo*, il possedere la virtù di *far buona impressione sugli altri*, di *interessare subito l'interlocutore*, di *eccellere nella conversazione*, di *destare ovunque simpatia*, sono altrettanti fattori che formano la base della personalità necessaria ad un Produttore di assicurazione; e tutti questi elementi concorrono a dare alla sua professione l'aspetto di un'arte

che si sviluppa in uno dei più importanti settori della vita umana, in quello cioè della divulgazione dei precetti della previdenza, definita dal Duce: « Forza di un popolo civile ».

Questi sono i concetti sulla base dei quali si sviluppano gli argomenti che hanno dato motivo al nostro collaboratore, cav. Piero G. Pozzan, per pubblicare recentemente il suo volume: « L'arte del Produttore - Avvincere per convincere » (Editrice Sallustiana - Roma, Lire 12), nel quale egli ha saputo, con diligenza che merita lode, e con uno stile semplice e piacevole, raccogliere visioni e situazioni caratteristiche dell'attività produttiva, tali che dalla considerazione di esse il Produttore possa trarre con molta facilità l'ammaestramento utile per ottenere i maggiori successi pratici.

Ed allo svolgimento *pratico* di tutte le funzioni inerenti alla professione del Produttore l'Autore ha riservata la sua particolare attenzione, curando di nulla trascurare di ciò che deve costituire l'attività costante giornaliera di colui che deve svolgere un così delicato incarico.

Si ha infatti, leggendo il libro, l'immediata e precisa sensazione che esso sia veramente « il risultato di una lunga esperienza di lavoro, nella quale più che alle difficoltà di carattere tecnico, si è guardato allo stato psicologico dei clienti e dei Produttori, nonchè all'ambiente in cui essi s'incontrano », come lo stesso A. avverte nella prefazione.

Vi è stata un'attenta disamina di quelli che devono essere i rapporti dei Produttori con i propri istituti, delle opinioni altrui sui produttori, delle opposizioni dei clienti e, per contro, della collaborazione che i clienti possono dare. In particolare l'A. si è diffuso sulla giornata del Produttore, sulle occupazioni, attività e costanza, e soprattutto sui *modi di trattare con i clienti*.

Chi devono essere i collaboratori diretti, chi deve assicurarsi sulla vita, agenti locali e agenti viaggiatori, sono altri capitoli nei quali estesamente si parla al Produttore. E non manca una trattazione sulle forme di capitalizzazione e sui rami elementari con opportuni suggerimenti per la loro acquisizione.

b.

L'esperienza dovrebbe insegnare

Un giorno mi capitò in ufficio un ottimo « produttore »: aveva avuto in consegna la prima sveglia-salvadanaio adottata per il pagamento del premio di assicurazione a rate mensili. Mi spiegava, entusiasta, il funzionamento della bella trovata: l'assicurato ha in consegna la sveglia-salvadanaio, bella, elegante: essa si carica introducendo una moneta: se il versamento non è fatto la sveglia si ferma; a fine mese un incaricato visita l'assicurato, ritira dal salvadanaio le monete versate e tutto è a posto.

Pareva ed era l'uovo di Colombo: chi firma un contratto di assicurazione... ottiene subito un regalo: egli ha interesse che l'orologio cammini e... versa in esso la somma alla quale si è impegnato: si poteva pensare a cosa più semplice e più attraente?

Il « produttore » rimase stupito della mia fredda accoglienza: la sveglia-salvadanaio non mi ha mai convinto: non nego che il dono di essa possa vincere qualche resistenza e che la sua opportuna illustrazione possa attrarre e fare guadagnare qualche contratto più in fretta; ma la sveglia-salvadanaio non mantiene all'assicurazione chi non ne è profondamente convinto, nè induce a pagare chi non lo vuole e tanto meno chi non lo può.

La verità è una sola che di previdenze ce ne sono di due tipi: *l'obbligatoria* e la *volontaria*: la prima è... facilissima: è come una imposta: la si paga volenti o nolenti: vi è per essa non una sola ragione individuale ma un interesse sociale e si paga tanto se si è convinti come se non lo si è: la seconda... è difficilissima: l'individuo firma il suo contratto ma lo può mantenere o respingere quando vuole: nel secondo caso avrà un danno, perderà in tutto o in parte il suo denaro, ma egli è libero anche di perdere perchè l'atto di previdenza che ha iniziato vale soltanto se continui a volerlo.

Ne viene da ciò che la raccolta di atti di previdenza libera deve basarsi sulla coscienza, sulla rettitudine, sulla convin-

zione di chi ad essa attende: non si deve accettare firma su un contratto se non quando si sia raggiunta la certezza che si sia trasfusa nel contraente tutta la nostra convinzione.

Ho nei miei appunti curiose osservazioni: ecco: mi riferisce un « produttore »: ho radunato alla presenza di gerarchi 45 mezzadri e il loro datore di lavoro: ho parlato loro, ho spiegato tutto, ho detto che la previdenza è la forza di un popolo civile: lo ha detto il Duce! Finita la conferenza ho invitato a sottoscrivere: 45 presenti... 45 aderenti! Naturalmente il « produttore » era compiaciuto del successo: io non lo ero! Perchè? dei mezzadri, gente buona ma poco pratica di assicurazioni, diffidente per natura, che sottoscrivono così sui due piedi un impegno per 20 anni non ne conosco.

...Dopo un anno hanno mantenuto il contratto solo 5 su 45!

Altro mio appunto: « sono stati visitati in casa, nominativi alla mano, 30 piccoli proprietari, coltivatori di canapa e si è offerto loro di sottoscrivere una « polizza »: pagamento del premio di assicurazione al ritiro del prezzo della canapa all'ammasso: nessuno si è rifiutato; mi accompagnava un camerata del luogo ». Trenta piccoli proprietari che si impegnano sui due piedi per 20 anni tanto facilmente non me li posso immaginare. Ho saputo che quando essi andarono a incassare il prezzo della canapa caddero dalle nuvole alla ritenuta del premio!

Questi esempi, che potrei continuare a dare e che sono frutto di una esperienza vissuta, che cosa indicano? Che la previdenza *volontaria*, se deve essere tale, non può ottenersi con mezzi che, sia pure larvatamente, si avvicinino a quelli della previdenza obbligatoria.

Io comprendo il caso di benemeriti industriali che radunano i loro operai e, intervenendo essi stessi in parte nel pagamento del premio, li inducono ad un atto di previdenza anticipando il premio e deducendolo, debitamente autorizzati, sul salario; è una forma di previdenza obbli-

gatoria tanto più lodevole in quanto non imposta da una legge.

All'infuori di ciò non credo alla attività di raccolte di adesioni dopo riunioni, conferenze, citazioni di pareri di alti personaggi, ecc., ecc., facendo giocare lo spirito di emulazione o anche solo di imitazione, rendendo tutto facile, il pagamento dei premi, il modo di esigerli, ecc. ecc.

No! la previdenza *libera* è un atto volontario, a lunga durata; non si tratta di versare per uno o due anni, ma per 20 o 25 e più; è bene dire, spiegare tutte queste cose e avendole spiegate, lasciare il tempo di digerirle... tanto più se i sottoscrittori sono gente modesta.

Chi lavora per la diffusione della previdenza è un benemerito dell'umanità: dissi un giorno in una mia conferenza che la previdenza obbligatoria deve molto alla previdenza libera perchè è questa che fa sentire meno il tormento di quella; ma perchè così sia occorre rivedere pratiche e abitudini.

Soprattutto ciò deve dirsi quando a diffondere la previdenza libera sia un ente di Stato, qual'è l'Istituto nazionale delle assicurazioni!

Comprendo benissimo che il « produttore » si trova combattuto fra due tendenze: egli capisce benissimo che i contratti strappati, ottenuti con pressioni, non rimarranno a lungo in piedi e vorrebbe impiegare tutto il tempo che occorre per convincere il proprio cliente; ma d'altra parte per lui, come per tutti, il tempo è moneta e quanto più piccolo è il capitale assicurato tanto più deve fare presto a stringere.

Io penso però che tale preoccupazione sia errata: chi fa presto, chi strappa firme... finisce di crearsi attorno dei malcontenti; i pentiti della previdenza ne saranno i nemici più terribili domani: l'assicurato, per convinzione diventa, esso stesso domani, un apostolo fra gli amici e i conoscenti.

In un paese rurale soprattutto un contadino convinto è un aiuto formidabile alla nostra opera; un contadino, che firmò il contratto sotto la coercizione di un « produttore » abile e insistente, diventerà un nemico che ci farà chiuder tante porte alla nostra opera di previdenti convinti.

MARIO CASALINI

L'Assicurazione Vita e il suo pubblico

Da anni ed anni, con una tenacia, degna veramente della buona causa che essi sostengono e difendono, gli assicuratori Vita stanno spandendo in ogni strato sociale il buon seme della previdenza, la sola che nella vita dei popoli eserciti una radicale influenza, sia come elevazione del tenore di vita economico-sociale, sia come base e sorgente di future ricchezze.

La propaganda assicurativa è stata quanto mai attiva, specialmente negli ultimi venticinque anni e se ne sono avuti frutti meravigliosi se si consideri che alla fine del 1938 gli assicurati Vita ammontavano a 2.769.320 (fra assicurazioni ordinarie e popolari) per il magnifico importo di capitali assicurati di L. 24 miliardi ed oltre 800 milioni.

E se questi sono i dati del 1938, negli esercizi 1939 e 1940 debbono aver subito un aumento di almeno altri due o tre miliardi.

Queste sono cifre confortanti per quelli che danno anima e cuore alla propaganda della previdenza, della quale diventano, nel quotidiano esercizio, ferventi ed operosi apostoli.

Si è fatto — secondo narran le cifre — un enorme passo innanzi, perchè l'Italia era stata per troppo tempo alla retroguardia della previdenza Vita; ma ora occorre accelerare i tempi e, con maggior lena, penetrare in tutti gli strati del nostro popolo, in tutte le classi sociali per gridare ed affermare che l'assicurazione Vita deve essere considerata quale fondamento delle fortune nazionali.

Infiniti sono ancora, in pieno secolo ventesimo, i pregiudizi che si hanno circa l'assicurazione Vita ed il nostro popolo risparmiatore, in talune parti d'Italia, o nasconde gelosamente il suo peculio nei materassi o sotto un mattone, oppure, se più progredito, lo versa in un libretto di Cassa di Risparmio o in un libretto postale.

A questo pubblico — con opera paziente, assidua, assillante — debbono arrivare i propagatori della buona novella per fare opera di intelligente persuasione a che si dia, una buona volta, la preferenza al risparmio assicurativo, che è capitale e protezione.

Su questo argomento è necessario insistere sino all'esagerazione, perchè è la chiave di volta per arrivare ad aprire le porte chiuse dalla diffidenza e dall'incomprensione.

Un libretto di risparmio di mille lire accumulate in cinque o sei anni, rappresenta, un risparmio certo di duecento lire annuali circa. A quel nucleo iniziale potranno aggiungersi altre duecento lire all'anno e così in venti anni, ad esempio, saranno accumulate lire quattromila, che formano già un bel gruzzoletto.

Ma, si osserva subito, chi è certo di vivere quei venti anni? E se la pallida morte battersse prima alle porte di quel tale?

Potrebbe morire dopo dieci anni, ad esempio, ed i suoi familiari troverebbero soltanto duemila lire nel prezioso libretto.

Quanto meglio, quindi, e provvidenziale una Polizza Vita, che per duecento lire di risparmio annue, assicura in media ben cinquemila lire, con la differenza in più che, in caso di premorienza dopo due, cinque, dieci anni, gli eredi non trovano le mille o duemila lire nel famoso libretto, ma tutta la somma assicurata!

Il fenomeno morte è certo e nessuno sa come e quando verrà a verificarsi; perciò esso dev'esser valorizzato agli effetti della durata della vita umana, perchè non diventi più un incubo atroce, ma si consideri come la naturale cessazione dell'attività umana.

Nel campo delle assicurazioni sociali la morte di un individuo viene calcolata 20, 50, 100 mila lire, basandosi sul criterio della produttività e del rendimento di ciascuno.

E perchè i singoli non dovrebbero completare, con un libero atto, le provvidenze sociali?

Come si sa, il risparmio ordinario è inerte, è morto e rimane quello che è, perchè in formazione nel tempo; mentre il risparmio assicurativo è mobile e vivo, in quanto è già formato sin dal suo primo principio.

E' perciò ragionevole ed umano che si debba dare, da chiunque, la preferenza ai vivi, piuttosto che ai morti...

Chiunque abbia responsabilità familiari e quindi la sua esistenza non preme soltanto a se stesso perchè ne ha proiettata una parte nei suoi figliuoli, deve comprendere

agevolmente la superiorità del risparmio assicurativo in confronto di quello ordinario.

Si deve insistere, sempre e dovunque, sul fenomeno della caducità della vita umana per persuadere della necessità di provvedere a se stessi ed ai propri discendenti.

Se alla polizza Vita si potesse affibbiare un motto, il più conveniente e appropriato sarebbe quello dell'Amore immortale:

«*Usque dum vivam et ultra!*» (Sino a tanto ch'io viva ed oltre!).

ETR.

NOTIZIARIO DELL'ISTITUTO

Con recenti delibere azioni del Consiglio di Amministrazione I.N.A. ha provveduto alle seguenti nomine per l'organizzazione periferica della azienda.

A *Parma* è stato nominato Agente Generale il dot. Nazzareno D'Andrea fin qui Coagente Generale a Reggio Emilia col sig. Mario Gatti con effetto dal 1° luglio 1941 in sostituzione del dimissionario comm. dott. Vittorio S'evani.

Ad *Avellino*, avendo il cav. uff. Antonio Filoni raggiunti i limiti di età, sono stati nominati Agenti generali dal 1° marzo 1941, i di lui: figli Mario e Francesco, i quali con diversi incarichi da tempo collaboravano col padre nella gestione dell'Agenzia.

Ad *Alessandria*, in sostituzione del dimissionario cav. Camillo Ivaldi sono stati nominati Agenti Generali, con effetto dal 1° aprile 1941-XIX il Cons. Naz. Natale Cerruti ed il rag. Giuseppe Mont', ambedue squadristi. Il camerata Monti, seguì l'VIII Corso di Perfezionamento al Centro Studi nel 1938 ottenendo una brillante classificazione.

A *Reggio Emilia*, sono nominati Agenti Generali i camerati Mario Gatti, già coagente col dott. D'Andrea, e l'avv. Gian Luigi Bagatti, già Agente principale nella città di Parma, con effetto dal 1° luglio 1941-XIX.

Nella riunione del Consiglio di Amministrazione del 27 marzo ha conferito la nomina di Agente Generale Generale Onorario al comm. Giuseppe Maglicca per fedele e lodevole servizio prestato all'Istituto come Agente di Napoli per oltre un decennio.

Direttore: FRANCESCO MELLI - Direttore Responsabile: GIOVANNI GALANTI

Tipografia Sallustiana (S. A.) — Roma - Piazza Grazioli N. 6 — Telefono 65-173



Corporate Heritage
& Historical Archive